

证券代码：002139

证券简称：拓邦股份

深圳拓邦股份有限公司

2025年9月3日投资者关系活动记录表

编号：2025008

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他：_____
参与单位名称、时间	9月3日：14:00—15:30（现场会议） Franklin Templeton，UG，Great Eastern life，Lion Global investors，Wellington Management，相聚资本，Ageon Industrial，CITIC Securities，HSBC
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：文朝晖 证券部：张裕华、阮菲燕
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>问题 1：关税对工具等出口业务的直接和间接影响如何？贸易战下公司有哪些应对策略？</p> <p>回复：作为国内率先进行全球化布局的智能控制器企业，公司对国际贸易环境变化始终保持高度敏感度。早在 2019 年，公司启动越南产能建设，目前已形成覆盖越南、印度、墨西哥、罗马尼亚的全球化生产基地。前瞻性的海外布局和本地化的生产与交付，能够有效抵御关税对产品出口的直接影响，上半年工具板块仍在逆势中实现增长。</p> <p>从间接影响来看，短期内，海外产能建设初期的固定资产投资、跨区域供应链协同成本，以及部分核心物料的跨境运输费用，可能带来阶</p>

段性成本上升。中长期来看，中游企业可通过“成本加成”等报价方式将合理成本压力传导至下游客户；同时伴随国内订单向海外基地转移，定价体系逐步切换为海外本地化报价，进一步实现成本的有效转移。

在全球产业链重构的背景下，具备成熟海外生产能力、供应链韧性的企业，将更容易获得头部客户的长期信任，在市场竞争中占据优势；同时，贸易战下供应链加速整合，公司有望持续获取行业增量订单，实现份额进一步提升。

问题 2：电动工具的长期趋势？是保持增长还是增速放缓？

回复：电动化、无绳化趋势推动电动工具渗透率持续提升，该板块下游客户以海外为主且份额高度集中，公司作为全球领先电动工具品牌的核心合作伙伴，聚焦工业级、专业级等高价值产品领域，核心品类稳健增长，同时积极推进下游客户与产品品类拓展，形成新的增量贡献。

问题 3：智能汽车业务在反内卷的背景下高增速是否能保持？

回复：汽车行业智能化趋势在加快，智能辅助驾驶普及率将进一步提升，会拉动对智能化模块的需求。公司在智能汽车业务实施横向拓客户、纵向拓产品的战略，车用激光雷达电机除合作Tier 1 智驾方案提供商外，也已拓展至其他头部整车厂；同时，车用产品已拓展至自动门及激光投影幕布升降电机、智能座舱、热管理等品类。随着新能源车保有量持续提升，公司聚焦的智能汽车品类也有望保持高速增长趋势。

问题 4：公司智能汽车用激光雷达电机的竞争优势？

回复：作为L2+级智能驾驶系统的关键传感器驱动单元，公司激光雷达电机为环境感知提供稳定的三维数据支持，通过优化结构设计显著降低产品体积与成本，能够高精度、高可靠性及毫秒级响应，其NVH性能指标已达行业标杆水平，产品具备模块化扩展能力，可灵活适配多车型需求，构建产品复用优势。

当前，公司激光雷达电机已实现头部新能源车企的规模化配套，市

场份额持续巩固。随着智能驾驶向L3+层级演进，激光雷达装配率提升将打开增量市场。公司凭借车规级技术沉淀与先发客户优势，有望持续受益于行业渗透率提升，进一步扩大在智能驾驶产业链中的市场份额。

问题 5：公司的商用炒菜机有什么优点？市场空间怎么看？

回复：公司聚焦商用炒菜机领域，属于工业级产品、技术复杂度高，产品以先进控制算法实现精准温控与智能翻炒，并在自动清洗、油烟控制、锅气把控、固体喷料等核心领域获取多项行业专利，同时接入拓邦智能云平台，确保中餐出品标准化、智能化，为智能餐饮行业树立了效率与品质并重的新标杆。在餐饮行业长期存在的“招工难、用工贵”、品牌连锁餐饮对品控标准化、出餐效率提升的行业诉求下，连锁餐厅的行业诉求被打开，且具备订购的长尾效应；同时美团、京东等头部企业进场，数字化外卖场景需求显著扩大，商用炒菜机的可服务市场增加、渗透速度加快，市场潜力广阔。

问题 6：公司炒菜机器人是否上云、是否使用到大模型和soc？

回复：公司厨纪炒菜机器人使用芯片包含 soc 系统级芯片，接入 deepseek 大模型，并已搭建智能云平台，支持烹饪、营收、设备使用数据实时监控查看，可实现数据精准分析，定位热销品类和产品低效时段，帮助用户合理配备食材、优化成本。同时，云端存储、可视化编辑及智能分类功能，可实现菜谱的高效管理；支持安全传输与标准化执行，确保制作流程精准可控。系统兼具共享推送能力，可同步至各门店设备，助力餐饮品牌统一口味标准，并支持新菜品快速上线，全面提升门店运营效率。

问题 7：公司在机器人板块的布局和展望怎么看？人形机器人产业行业参与者多，但行业发展还处于早期，公司自身定位和战略布局如何？

回复：在机器人板块，公司提供的产品包括部件（控制器、电机、电源等）和整机，产品覆盖工业、家用、商用等多领域。部件端：聚焦

	<p>工业场景及扫地机器人、割草机等家用智能设备，提供控制器、电机、电源等关键部件，其中扫地机、割草机解决方案在行业内出货量领先。</p> <p>整机端：重点突破商用场景，公司商用炒菜机器人在“首届中国炒菜机器人大赛”中荣获一等奖，上半年出货量翻倍。当前，受益于餐饮行业降本提效需求、出餐标准化水平提升，以及外卖、团餐等场景的订单增量驱动，商用炒菜机器人市场需求释放，公司炒菜机有望持续放量并抢占市场份额。</p> <p>人形机器人的行业关注度及产业链参与热情度高，公司自 2007 年布局空心杯电机技术，经过多年技术迭代，产品性能达行业第一梯队，在人形机器人领域已实现头部客户批量供货。未来公司将紧抓头部客户，聚焦核心部件，持续针对场景应用进行产品验证和打磨，洞察市场趋势，做好技术储备，待市场机会成熟时实现卡位并扩大份额。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 9 月 3 日